

ԳԻՏԱՏԵԽՆՈԼՈԳԻԱԿԱՆ ՄՇԱԿՈՒՄՆԵՐԻ ԱՌԵՎՏՐԱՅՆԱՑՄԱՆ ՀԻՄՆԱՀԱՐՑԵՐԸ ՀԱՅԱՍՏԱՆԻ ՀԱՆՐԱՊԵՏՈՒԹՅՈՒՆՈՒՄ

Աշոտ Մարկոսյան, Զարա Մկրտչյան

Համաշխարհային տնտեսական ինտեգրումը նոր մարտահրավերներ է առաջադրում՝ դիմակայել տնտեսապես զարգացող պետություններին կցորդ դառնալու վտանգին: Նոր տեխնոլոգիական հազարամյակի շեմին գիտատեխնոլոգիական մշակումներով (ԳՏՄ) հարուստ արդյունաբերական հատվածի կայացման, շուկայամետ մրցունակ արտադրանքների ստեղծման և դրանց արտահանման խնդիրը հրատապ է և առաջնային, հատկապես գիտատեխնոլոգիական մեծ ներուժ ունեցող մեր երկրի համար:

Ներածություն

Հայաստանում ԳՏՄ առևտրայնացման կառավարման հիմնահարցերի ուսումնասիրությունը, վերլուծությունը և այդ հիմնահարցերի հնարավոր տեսական ու կիրառական լուծումների մշակումը այն արահետն է, որը բերում է գիտատեխնոլոգիական առաջընթացի, տնտեսության զարգացման, կենսամակարդակի բարձրացման [1]:

Հանրապետության համար էական նշանակություն ունեն ԳՏՄ առևտրայնացման առանձնահատկությունների, էության և փուլերի, ԳՏՄ առևտրայնացման գործընթացում ներդրումների և ֆինանսավորման առանձնահատկությունների վերհանումը, ԳՏՄ առևտրայնացման մոդելի մշակումը: Անշուշտ, հարկ է հաշվի առնել Հայաստանի տնտեսության յուրահատկությունները և բնորոշիչները, ճյուղային կառուցվածքը, ԳՏՄ առևտրայնացման ոլորտում գործունեություն ծավալած ձեռնարկատերերի, ՀՀ տնտեսվարող միավորների և գիտատեխնոլոգիական արդյունաբերական հատվածի զարգացման յուրահատկություններն ու ուղղությունները:

Այսօր ԳՏՄ առևտրայնացման գործընթացում էական տեղ պետք է հատկացվի շուկայական տնտեսության պայմաններում արդյունաբերական սեփականության օբյեկտների կառավարման և պաշտպանության դերին: Անհրաժեշտ է ուսումնասիրել ներդրողների, արդյունաբերողների, սպառողների և ապրանքների տեղական ու միջազգային մրցակցային շուկաներ ԳՏՄ առևտրայնացման արդյունքների ներթափանցման հիմնահարցերը և ուղիները: Անհրաժեշտ է գտնել ԳՏՄ առևտրայնացման արդյունավետ կազմակերպման հնարավոր լուծումներ, փոխզիջումային վերակառուցման, փոփոխությունների, վերափոխումների և արդիականացման մի-

ջոցով արդյունավետ վերջնարտադրանքի ստացմանն ուղղված հնարավոր լուծումներ՝ հաշվի առնելով տեղական և միջազգային մրցակցային շուկաների պայմանները և առանձնահատկությունները:

Հայաստանի տնտեսական քաղաքականության ռազմավարական ծրագրերում անհրաժեշտ է ամրապնդել և արմատավորել ԳՏՄ առևտրայնացման նշանակությունը և անհրաժեշտությունը՝ որպես տնտեսության և ընդհանրապես հասարակության աճի ու կայուն զարգացման հիմնական և անհրաժեշտ բաղադրատարր:

Այսօր, նոր հազարամյակի շեմին, իրական չէ պատկերացնել երկրի տնտեսական հաջողությունը և բարեկեցության բարձրացումը, ինչպես նաև համաշխարհային ասպարեզում որոշակի հաջողությունների հասնելու մղումը՝ առանց գիտատեխնոլոգիական առաջընթացի: Գործնական արդյունքի հասնելու ուղին գիտատեխնոլոգիական մշակումների առևտրայնացումն է, սեփական ու հարակից կարողություններով և ուժերով հեռանկարային տեխնոլոգիաների ստեղծումը և ժամանակակից տեխնոլոգիաների միջազգային զարգացման գործընթացին ինտեգրումը:

Գիտատեխնոլոգիական մշակումներով հարուստ շահութաբեր գիտատեխնոլոգիակիր արդի համալիր ստեղծելու քաղաքականությունը պետք է ամրապնդվի երկրում իրականացվող տնտեսական քաղաքականության առաջատար ուղղությունների ցանկում:

ԳՏՄ առևտրայնացման գործընթացը դեռևս չի համապատասխանեցվել Հայաստանում ձևավորված շուկայական տնտեսությանը, ինչը խոչընդոտում է տնտեսության կայուն զարգացմանը: ԳՏՄ առևտրայնացումն ամբողջական գործընթաց է՝ ընթացակարգ իր բաղադրատարրերով, և Հայաստանի համար արդիական ու հրատապ լուծում պահանջող, տնտեսության զարգացման կայունությունն ապահովող օղակներից մեկը:

Այս գործընթացը հմտորեն վարելու համար անհրաժեշտ է հաշվի առնել և արժևորել հանրապետության տնտեսական միջավայրի բարեփոխումները, գիտատեխնոլոգիական ներուժը, ԳՏՄ շուկայի յուրահատկությունները, միջազգային փորձը:

ԳՏՄ առևտրայնացման հիմնահարցերի լուծման միջոցով կորվեն այն հիմնաքարերը, որոնք կմղեն մրցակցային կայուն զարգացող տնտեսական միջավայրի ստեղծման: Մասնավորապես, խոսքը ԳՏՄ առևտրայնացման միջոցով մրցակցային կայուն զարգացող տնտեսական միջավայրի ստեղծման, դրա կառավարման հարցերի առանձնահատուկ բնույթի և բովանդակության մասին է:

Այսպիսով, ներկայումս առավել անհետաձգելի է հաշվի առնելով համաշխարհային փորձը, այդ ուղղությամբ նոր մոտեցումների և մեխա-

նիզմների առաջադրման հետ կապված հիմնահարցերի ճշգրտումը: Չէ՞ որ կայուն տնտեսական աճի բարձր տեմպեր են ապահովում այն երկրները, որոնք խոշոր ֆինանսական միջոցներ են ուղղում ԳՏՄ իրականացման և առևտրայնացման ոլորտ, ստեղծում են ժամանակակից և ապագայի բարձրակարգ տեխնոլոգիաներ, տեխնոլոգիակիր արտադրություններ, արտադրանքներ և արտահանում դրանց արդյունքները:

Գիտատեխնոլոգիակիր արդյունաբերական հատվածի կայացման անհրաժեշտությունը դրդում է ձևավորել և կյանքի կոչել այդ ոլորտի կառավարման համակարգի նպատակները, խնդիրները և սկզբունքները, բացահայտել խոչընդոտները, տալ լուծման կիրառելի եղանակներ:

ԳՏՄ առևտրայնացման գործընթացում ծագող մասնագիտական խնդիրների համադրմամբ գտնվում են այն լուծումները, որոնք գործընթացը մղում են արդյունավետ ուղով: Ակնհայտ է դարձել տարբեր մասնագիտական ուղղվածությունների կապակցված գործունեության կառավարման անհրաժեշտությունը ԳՏՄ առևտրայնացման գործընթացում:

Այս տեսանկյունից գիտություն-տեխնոլոգիա-մշակույթ-արտադրություն-սպառում օղակի իրականացման գործընթացի տարրերը պետք է դիտարկել ոչ թե որպես փակ, այլ բաց, մրցակցային, միջազգային համագործակցությանն ուղղորդված համալիրի տարրեր, ինչը թույլ կտա ստեղծել պահանջարկ ունեցող շուկայամետ մրցունակ բարձրակարգ տեխնոլոգիաներ, տեխնոլոգիակիր արտադրություններ և արտադրանքներ:

1. Գիտատեխնոլոգիական մշակումների առևտրայնացման գործընթացի հիմնահարցերը

Գիտատեխնոլոգիական առաջընթացը համաշխարհային գործընթաց է, և ԳՏՄ առևտրայնացման հիմնահարցը հիմնականում կապված է երկրների ԳՏՄ-ով հարուստ արտադրանքների, արտադրական հարաբերությունների և արդյունաբերության մրցակցային առավելությունների առաջացման հետ: Եվ հաջողության հասնելու համար անհրաժեշտ է հատուկ մոտեցում ցուցաբերել այս գործընթացին, որը արհեստավարժ կառավարման դեպքում տալիս է շահութաբեր պտուղներ:

ԳՏՄ միջազգային առևտրայնացման հիմնահարցերի ուսումնասիրությունն այսօր առավել, քան երբևէ դարձել է օբյեկտիվ անհրաժեշտություն: Այն անհրաժեշտ է ու արդիական Հայաստանի տնտեսության հետագա զարգացման համար, քանի որ միջազգային մասշտաբով ԳՏՄ առևտրայնացման միտումների բացահայտման ճանապարհով հնարավոր է ճշգրտել հայրենական գիտության զարգացման ուղղությունները և ստեղծել այնպիսի ԳՏՄ, որոնց կարիքն ունեն ոչ միայն հայրենական արտադրողները, այլ

նան համաշխարհային տնտեսական համակարգը և գիտությունը:

ԳՏՄ միջազգային առևտրայնացման միջոցով կազմակերպությունների համար բացվում են ազգային տնտեսությունների սահմանները, ընդլայնվում ինտեգրման հնարավորությունները:

Հայաստանում ԳՏՄ առևտրայնացման ոլորտների խաչուղով ընթանալու դեպքում հաջողությունները Հայաստանում և տնտեսության զարգացման կայունացումը կլինեն ոչ թե հավանականություն, այլ իրողություն:

Այս նպատակին հասնելու համար հայկական ԳՏՄ առևտրայնացմանը նպաստող գործոններ պետք է լինեն տնտեսական միջավայրը, գործարարական փոխհարաբերությունները, կառավարության դերը ԳՏՄ ձեռքբերմանն ու առևտրայնացմանը նպաստելու և զարգացնելու, գնային քաղաքականության, միջազգային մրցակցության կատարելագործման ասպարեզում: Հատուկ ուշադրություն պետք է հատկացնել հայկական ծրագրերի առավելություններն ի հայտ բերելուն: Անհրաժեշտ է գործողություններ ձեռնարկել դրանց շարունակական պահպանման համար՝ օտարերկրյա գիտական և առևտրային տեղեկատվությունը հավաքելու և օգտագործելու, լավագույն ԳՏՄ-ն առևտրայնացնելու և արդյունաբերականացնելու հմտությունների ձեռքբերման համար:

1.1. Գիտատեխնոլոգիական ոլորտի մասնագետների դերը

Գիտատեխնոլոգիական նորույթը ներդրումային գործարարության դաշտ դուրս բերողները պետք է ուսումնասիրեն, քննարկեն ծագող բարդությունների ողջ խումբը և տիրապետեն շարունակական լուծումներ ընդունելու ընթացակարգին, որոնք յուրաքանչյուր դեպքի համար ունեն յուրօրինակ և խիստ անհատական բնույթ:

Գիտատեխնոլոգիական նորույթները գործնական դաշտ դուրս բերողներն այս գործընթացում էական դեր կատարողներն են: Այս է պատճառը, որ ԳՏՄ առևտրայնացման շուկայի արդի վիճակը քննարկելիս, գիտատեխնոլոգիական ներուժի նվաճումները գնահատելիս խիստ էական է ձեռնարկատիրության այս յուրահատուկ խմբի առկայությունը, որոնք գործունեության արդյունավետության բարձրացման ակտիվներն են:

Անվիճելի է, որ ԳՏՄ-ը կատարելագործող և լրամշակող խումբը պետք է կազմված լինի բարձրորակ մասնագետներից, օժանդակող կրտսեր անձնակազմից, որոնք ունեն համապատասխան պատրաստվածություն, աչքի են ընկնում բարձրորակ աշխատանքով և ապահովում են հետագա հաջողության մեծ հավանականությունը:

Իսկ ԳՏՄ առևտրայնացման արդյունքները էապես կախված են ԳՏՄ առևտրայնացմամբ զբաղվող ձեռնարկատերերի դստրոմներից: ԳՏՄ ձեռ-

նարկատերեր դառնալու և դրսևորվելու համար անհրաժեշտ են որոշակի բնութագրերի և գործոնների համախմբեր, որոնք կորդեն ձեռնարկատիրոջը դառնալ ԳՏՄ ձեռնարկատեր: Կարելի է շեշտել, որ ԳՏՄ ձեռնարկատերն ունի յուրահատուկ կերտվածք և խիստ տարբերվում է առևտրի, սպասարկման, փոխանակման ոլորտում գործող ձեռնարկատերերից: Նրա անձի հանդեպ պահանջները ավելի խիստ են [2, 3]:

ԳՏՄ ձեռնարկատեր դառնալուն նպաստում են՝

- ընտանեկան դրվածքը,
- նպատակային նվաճումների, հաջողությունների ձեռքբերման ընդգծված ձգտումը,
- միջինից բարձր կրթական մակարդակը՝ տեխնիկական կրթության առկայությամբ, ճկուն մտածողությամբ, վերապատրաստման ցանկությամբ,
- 30 և ավելի բարձր տարիքը,
- տասը և ավելի տարիների աշխատանքային փորձը,
- հետազոտություններ, նախագծումներ, մշակումներ կատարելու համար անհրաժեշտ գիտելիքները,
- բարձրարտադրողական տեխնոլոգիաների իմացությունը՝ կառավարման պատասխանատվությամբ,
- նախաձեռնությունը, նպատակաուղղվածությունը՝ անձնական հնարագիտությամբ,
- նվաճումների և իշխանության հասնելու միջին ու բարձր պահանջը,
- ընկերության և միասնականության թույլ արտահայտված կարիքը,
- սեփական բիզնես ունենալու երկարամյա ցանկությունը,
- անկախության, բարձր արդյունքներ ստանալու ձգտումը,
- ֆինանսական հետզնման թույլ արտահայտված ձգտումը:

1.2. ԳՏՄ առևտրայնացման զարգացման հեռանկարները

ԳՏՄ առևտրայնացման զարգացման հեռանկարները պետք է նախանշվեն և ծրագրվեն ԳՏՄ առևտրայնացման համաշխարհային շուկայի զարգացման միտումներին համապատասխան: Այսօր Հայաստանում ԳՏՄ-ը խոստումնալից են և առևտրայնացվելու մեծ ներուժ ունեն, հատկապես կենսատեխնոլոգիաների, բժշկության, նյութաբանության, շրջակա միջավայրի պահպանության, լազերային, համակարգչային մոդելավորման և հաղորդակցության, քիմիայի, էներգետիկայի և գործիքաշինության, էներգախնայողության ասպարեզներում:

Միջազգային համագործակցության տեսակետից ԳՏՄ առևտրայնացման համագործակցության համար բաց են համարվում տրանսպորտի,

ջրամատակարարման, բնապահպանական, էներգախնայողական ասպարեզները [4, 5]:

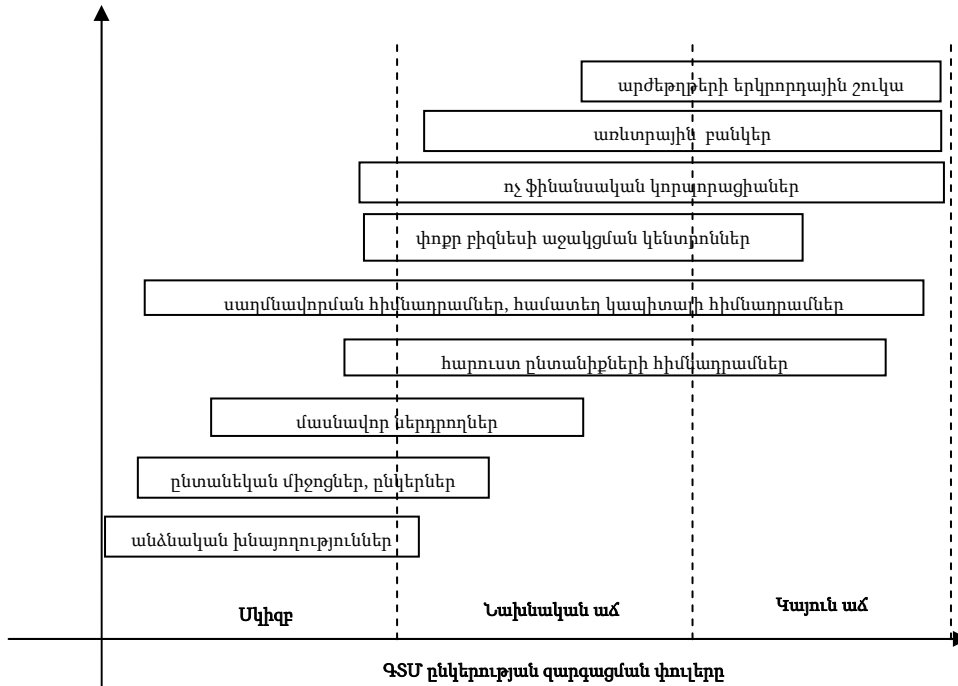
Ինչ վերաբերում է գիտատեխնիկական, ինժեներական ստրուկտրատեխնոլոգիական ինստիտուտներին, իհարկե, դրանց հետ համագործակցությունը կունենա դրական արդյունք՝ համապատասխան ստանդարտների և գաղտնիության պահպանման պայմաններում: ԳՏՄ առևտրայնացման գործընթացում համագործակցությունն անխուսափելի է գիտատեխնիկական, ինժեներական ստրուկտրատեխնոլոգիական մասնագետների, արդյունաբերական և կիրառական դիզայներների ու շուկայագետների միջև: Ընդ որում, միշտ պետք է նկատի ունենալ առաջավոր փորձը և միջազգային նվաճումները, որոնք ընդգրկվել են ԳՏՄ առևտրայնացման հայկական մոդելում:

Ներդրողներին ներկայացվող յուրաքանչյուր ԳՏՄ առևտրայնացման գործարարության ծրագիր պետք է լինի որակյալ և մասնագիտորեն մշակված, ինչը կարևոր է համատեղ ներդրողներ և հետագայում բաժնետերեր ներգրավելու համար: Գործարարության ծրագրերի վիճակագրությունը վկայում է ԳՏՄ առևտրայնացման ոլորտում գործարարության ծրագրերի բացթողումների և թերությունների մասին, որոնք պետք է հաշվի առնել ԳՏՄ առևտրայնացման ծրագրերը կազմելիս և հատկապես արտաքին ֆինանսական ներդրումների համար գործարարության ծրագրերը մշակելիս՝ նմանօրինակ թերացումներից խուսափելու նպատակով [6]:

Խիստ կարևոր է հաշվի առնել, որ նոր տեխնոլոգիակիր ընկերությունն ապրում է զարգացման մի քանի փուլ և ֆինանսական պահանջները բավարարում է փուլ առ փուլ: Այդ փուլերը տարբեր ընկերությունների մոտ տարբեր են, և ճիշտ կլինի բաժանիչ գիծ անցկացնել այս փուլերի միջև՝ որպես փուլային անցման լավագույն որոշիչ: Զարգացման յուրաքանչյուր փուլ խիստ ազդում է պահանջվող կապիտալի տեսակի և մեծության վրա, որն անհրաժեշտ է ընկերությանը և որը հնարավոր է ձեռք բերել: Ֆինանսական միջոցների ձեռքբերման վրա ծախսված ժամանակը սովորաբար արդյունքի ստացման վրա ծախսված ընդհանուր ժամանակի առավել մեծ մասն է կազմում: Ֆինանսավորման և կապիտալի ձեռքբերման հնարավոր աղբյուրները կարող են լինել խիստ բազմազան՝ անձնական խնայողություններ, ընկերներ, մասնավոր ներդրողներ, հիմնադրամներ, պետական աջակցություն, համատեղ կապիտալի հիմնադրամներ և սեփականատերեր, փոքր բիզնեսի աջակցման կենտրոններ, ոչ ֆինանսական կորպորացիաներ, առևտրային բանկեր և այլ առևտրավարկային կազմակերպություններ, արժեթղթերի երկրորդային շուկա (*տե՛ս գծապատկեր 1*):

Գծապատկեր 1.

Ներդրումային կապիտալի աղբյուրները ԳՏՄ ընկերության զարգացման տարրեր փուլերում



* - Հավաքական է դարձվել հեղինակների կողմից

1.3. ԳՏՄ առևտրայնացման գործընթացի բովանդակային տարրերը

ԳՏՄ առևտրայնացման հիմնահարցերին անդրադառնալիս կարևորվում են ԳՏՄ հանդեպ իրավունք ձեռք բերելու եղանակները, որոնք են

- ԳՏՄ գնումը արտաքին աղբյուրներից, անմիջապես այն տնօրինող կազմակերպությունից,
- ԳՏՄ առևտրայնացման համար համատեղ ձեռնարկության ստեղծումը,
- ԳՏՄ սեփականատիրոջ հետ ռազմավարական համագործակցության հիմնումը,
- ԳՏՄ փոխանակումը փոխադարձ արտոնագրամբ (լիցենզավորմամբ),
- ԳՏՄ բացառիկ իրավունքները գրանցող արտոնագրային բանակցությունները,
- վճարների և ռոյալթիների փոխանակման ձևով որոշակի ժամանակահատվածի և ոլորտի համար արտոնագրային բանակցությունները և ժամանակավոր գրանցումը:

ԳՏՄ առևտրայնացման գործընթացում կարևոր է ծագող խնդիրներին լուծումներ տալը, ինչի համար իրականացվում են ԳՏՄ տեխնիկական և շուկայական հնարավորությունների ուսումնասիրություն և գնահատում հետևյալ քայլերով.

- քննարկվում են խոստումնալից ԳՏՄ-ը բացահայտելու, ճշտելու համար կիրառվող բացահայտման հատուկ համակարգերը,
- ներկայացվում են տեխնոլոգիական հնարավորությունների ներուժի որոշման մոտեցումները, նախնական տեխնիկական նպատակահարմարության գնահատումը,
- բնորոշվում է ԳՏՄ համեմատական առավելությունների գնահատումը, և ներկայացվում են գնահատման հերթագայող քայլերը,
- տեղ է հատկացվում ԳՏՄ-ը առևտրայնացման նախապատրաստելու փորձերի ներկայացմանը,
- բնութագրվում են շուկայի նախնական ուսումնասիրության գործընթացի տարրերը,
- ընդգծվում են շուկայի ուսումնասիրության և ռազմավարության ծրագրի մշակման ու գնահատման քայլերը, անհրաժեշտաբար շեշտվում են ԳՏՄ շուկայի ուսումնասիրության ծրագրի առավելությունները և թերությունները:

Այս գործընթացում կիրառվում են արդյունաբերական սեփականության օբյեկտների գնահատման տարբեր եղանակներ: Արդի պայմաններում, մեր կարծիքով, առավել ընդունելի են շուկայական գնահատման հետևյալ մոտեցումները՝

- մեկ քառորդի օրենքը,
- արտոնագրողի տարբերակները,
- արտոնագրողի հաճախորդների այլընտրանքները,
- արդյունաբերության ստանդարտներով գնահատումը,
- մրցակցային, մրցութային գնահատումը,
- ռիսկային գնահատումը:

ՀՀ-ում ծախսային և եկամտային գնահատման մոտեցումների դեպքում արժևորումը չի համապատասխանում համագործակցող շուկաների պահանջներին, ավելին՝ ծախսային մեթոդի կիրառումը նվազեցնում է գիտատեխնոլոգիական մշակման արժեքը [7]: Իհարկե, ծախսային հաշվարկն անհրաժեշտ է բանակցության սեղանի շուրջ: Մակայն դրա կիրառումը նվազեցնում է հայ գիտատեխնոլոգիական մշակումներ իրականացնողների արժեքը, որոնք մշակումները կատարում են աննշան միջոցների հաշվին, ի տարբերություն Արևմուտքի երկրների:

Աղյուսակ 1 [9, 10]

<i>1. Տրված և գործող արտոնագրերի վերաբերյալ տվյալներ ըստ տարեթվերի</i>				
Տարեթիվ	Տրված արտոնագրեր		Գործող արտոնագրերի տոկոսային հարաբերությունը տրվածներին	
	Ազգային	Օտարերկրյա	Ազգային	Օտարերկրյա
1	2	3	4	5
2003	159	5	100.0	100.0
2002	156	8	100.0	100.0
2001	171	29	89.4	100.0
2000	96	72	29.2	77.8
1999	143	62	9.8	64.5
1998	30	39	10.0	56.4
1997	132	11	12.0	54.5
1996	133	103	9.8	26.2
1992-1995	56	-	48.2	-
Ընդամենը	1076	329	-	-
<i>2. ՀՀ-ում արտոնագրված օգտակար մոդելների և գործող արտոնագրերի բաշխումն ըստ տարեթվերի</i>				
2003	8	-	100.0	-
2002	11	-	100.0	-
2001	8	-	100.0	-
2000	1	-	100.0	-
1999	5	-	40.0	-
1998	3	-	33.3	-
1997	1	1	0	0
1996	6	1	16.7	100.0
1992-1995	17	-	0	-
Ընդամենը	62	2	-	-
<i>3. ՀՀ-ում արտոնագրված արդյունաբերական նմուշների և գործող արտոնագրերի բաշխումն ըստ տարեթվերի</i>				
2003	2	6	100.0	100.0
2002	11	3	100.0	100.0
2001	2	-	100.0	-
2000	4	3	100.0	100.0
1999	4	5	75.0	100.0
1998	-	9	-	100.0
1997	1	7	100.0	57.1
1996	3	7	0	14.3
1992-1995	4	4	0	0
Ընդամենը	31	44	-	-

Ինչ վերաբերում է եկամտային եղանակի կիրառմանը, ո՞ր եկամուտներից ելնելով ՀՀ-ում պետք է կիրառվի այդ մեթոդը: Շեշտենք, որ տեխնիկական հատկությունների առավելությունների գրանցման և շուկայական կիրառելիության հատվածների հստակեցման դեպքում, ունենալով ծախսային եղանակի հաշվարկները և եկամտային մոտավոր գնահատման

տվյալները, մենք կարող ենք վստահ նստել բանակցության սեղանի շուրջ՝ շուկայական գնահատման եղանակներից առավել շահարկելին ունենալու նպատակով:

ԳՏՄ առևտրայնացման համար անհրաժեշտաբար պետք է ընտրվեն գործընթացի կազմակերպական ձևը և գործարարության տեսակը՝

- սեփական ընկերության հիմնում,
- ռազմավարական համագործակցության զարգացում,
- գոյություն ունեցող կազմակերպություններից ընկերության տարանջատում,
- ԳՏՄ սեփականության իրավունքի վաճառք:

Նշվածներից յուրաքանչյուրի ընտրությունն ունի առավելություններ և թերություններ, որոնք անմիջականորեն կախված են ԳՏՄ բնորոշիչներից, ընտրման նպատակներից ու հեռանկարներից [8]:

Միջազգային շուկայում տեխնոլոգիաների մրցակցությունը սուր է: Մրցակիցներից առաջ լինելու և մրցունակ մնալու համար անհրաժեշտ է անընդմեջ կատարելագործել և արդիականացնել ԳՏՄ մոդելները, ինչը կերպաշխավորի շուկայում ԳՏՄ առաջնային, գրավիչ դիրքերի պահպանումը: Դրանց հետագա կատարելագործումը կախված է ոչ միայն հեղինակներից, աջակցող անձնակազմներից, այլ նաև շահագրգիռ կողմերից և ներդրողներից: ԳՏՄ յուրաքանչյուր ներդրման դեպք պետք է տարբերվի մրցակիցներից, գերազանցի նախորդների և մրցակիցների բնութագրերն ու հատկությունները և ունենա գերադիր յուրահատկություններ:

Միջազգային շուկայում տեխնոլոգիաների մրցակցությանը հետևելու համար նորույթ հանդիսացող ԳՏՄ-ի մասին տեղեկատվական հարուստ աղբյուր է արտոնագրային տեղեկատվությունը, որի օգտակարությունը և կարևորությունը հավաստվում են (տե՛ս *Աղյուսակ 1*): Արտոնագիրը գիտական հետազոտությունների և նորամուծությունների ընթացիկ իրավիճակին ծանոթանալու միջոց է նաև նախքան նորամուծության արդյունքների ի հայտ գալը: Արտոնագրային փաստաթղթերը տեխնիկական տեղեկատվության աղբյուր են, որոնք խիստ կարևոր են՝

- հարցերի մասին նախապատկերացում կազմելու,
- օգտագործման և կիրառման եղանակները որոշելու,
- արդեն հայտնի թեմաների և հետազոտությունների վրա ժամանակ ծախսելուց խուսափելու,
- առևտրայնացման ենթակա տեխնոլոգիան, այլընտրանքային տեխնոլոգիաները բացահայտելու և գնահատելու,
- մասնագիտացման դաշտում նորագույն տեխնոլոգիաների մասին տեղյակ լինելու,

- տեխնիկական խնդիրների արդեն պատրաստի պատասխանները գտնելու,
- հետագա գործողությունների շուրջ մտահղացումներով զինվելու,
- արտոնագրային իրավունքների հնարավոր խախտումներից խուսափելու կամ դրանք կանխելու համար:

Առևտրային ռազմավարության տեսակետից արտոնագրային տեղեկատվությունն առանձնահատուկ նշանակություն ունի: Այն կարող է օգտակար լինել գործընկերներ, մատակարարներ և նյութեր գտնելու, իրական և հավանական մրցակիցների գործունեությանը հետևելու, չբաղեցրած շուկաները բացահայտելու համար:

ՀՀ-ում արտոնագրերով ամրագրված և պահպանված աշխատանքների մեծամասնությունը կիրառություն չի գտել տարբեր պատճառներով և դուրս է մնացել առևտրայնացման ու ներդրումային դաշտից [11]:

Աղյուսակ 1-ում ներկայացվում է ՀՀ-ում տրված և գործողությունը պահպանող արտոնագրերի, արտոնագրված և գործող օգտակար մոդելների արտոնագրերի, ինչպես նաև արտոնագրված և գործող արդյունաբերական նմուշների բաշխումը 1992-2003թթ.՝ ըստ տարեթվերի: Իհարկե, գործող արտոնագրերի տվյալները, ինչպես նաև դրանց առևտրայնացման տվյալները գոհացուցիչ չեն: ԳՏՄ-ը, մտնելով արտոնագրային դաշտ, շարունակական պաշտպանվածություն չունենալով, չգտնելով կիրառվելու համար ֆինանսական միջոցներ, շահագրգռված հետաքրքրվողներ, հնարավոր է, որ կորցնեն իրենց արդիականությունը, նորույթ լինելու արժեքը և բացասական ազդեցություն ունենան գիտատեխնիկական անձնակազմի տրամադրվածության և նոր մշակումներն արտոնագրելու ձգտման վրա, ինչը հետագայում կբարդացնի նորույթ ԳՏՄ որոնման և հետագա կիրառման գործընթացը:

Այսօր Հայաստանում ԳՏՄ առևտրայնացման զարգացման անհրաժեշտ պայմաններ ու հանգամանքներ են՝

- արդյունավետ առևտրայնացման ենթակառուցվածքի ստեղծումը,
- ոչ բացառիկ և բացառիկ իրավունքների հստակեցումը և սահմանումը,
- վստահությունը և դրա պահպանումը, ըստ որի՝ բոլոր նախաձեռնումները և պայմանավորվածությունները պետք է լինեն իրատեսական, պատճառային և հասանելի,
- «շահերի բախման» ծագման, գնահատման, կառավարման հարցերի շուրջ քաղաքականության ու ընթացակարգերի հիմնումը,
- ԳՏՄ տեխնիկական և շուկայական հնարավորությունների գնահատումը, որը բնորոշվում է արագաշարժությամբ, բարձր տեխնոլոգիական ոլորտներում արագ կողմնորոշմամբ, շուկայում ԳՏՄ որակյալ տեղաբաշխմամբ,

- ԳՏՄ առևտրայնացման ճանաչումը՝ որպես աջակցության ենթակա արժեքավոր գործողություն,
- գիտատեխնիկական անձնակազմին խրախուսելու համար պարզևատրման և խթանող համակարգերի հիմնումը՝ խուսափելով լրացուցիչ վարչարարական աշխատանք, լարված իրավիճակներ, պարզևատրման և մեծարման թերհամակարգ ստեղծելուց:

ԳՏՄ առևտրայնացման փորձերը վկայում են, որ՝

- վերջնօգտագործողների կամ նրանց հեռանկարային կիրառումների առանձնահատկությունները մշակման գործընթացում ներգրավելն օգնում է ընդգծել առավելություններն ու կանխորոշել թերությունները,
- արտաքին աղբյուրներից արտոնագրված ԳՏՄ հաջողության հնարավորությունները և հավանականությունն ավելանում են, եթե արտաքին աղբյուրը ցանկություն է հայտնում մասնակցել ԳՏՄ հետագա վերջնամշակմանը՝ մինչև նախատիպի ստեղծման փուլ կամ մինչև փորձնական նմուշի ցուցադրում,
- ԳՏՄ-ը կարող են հարմարեցվել, տեղայնացվել, օգտագործվել ըստ անհրաժեշտության, և դրա իրականացումը մեծ վնասներ չի ստեղծում, ավելին՝ հեռանկարում շահութաբեր է,
- փորձաքննությունը, սերտիֆիկացումը և որակի ստանդարտների ապահովումը պարտադիր են, նրանց առկայությունն են պահանջում նաև արդյունաբերական ԳՏՄ համաշխարհային գնորդները:

Իհարկե, ԳՏՄ առևտրայնացումը *ոչսկային մենեջմենթ է*: Եվ շատ խոստումնալից ԳՏՄ առևտրայնացման ջանքերը կարող են խափանվել, եթե մուտքը շուկա վատ է կազմակերպված, ֆինանսավորումն անհամապատասխան է կամ երբ չնախատեսված տեխնոլոգիական առաջընթացներն ու կատարելագործումները մխրճվում են շուկա և փոխում այն: Առևտրայնացման ցանկացած ուղի ընտրելիս անհրաժեշտ է իրականացնել գործարարության պլանավորում, հնարավորությունների բացահայտում և ծրագրերի մշակում, եթե նույնիսկ ընտրվում է ԳՏՄ վաճառքի ուղին: Շուկայի լիարժեք, համալիր ուսումնասիրությունն իրականացվում է առևտրայնացման գործընթացի ուշ փուլերում: ԳՏՄ առևտրայնացման մրցակցության մոնիթորինգը նախատեսում է ԳՏՄ-ին և առևտրայնացմանն առնչվող ողջ դաշտի մոնիթորինգ՝ պահպանելով մրցակցային էթիկետը: Ստացված արդյունքները հաճախ հանգեցնում են ծրագրերի «արմատական» փոփոխությունների:

Անհրաժեշտ է շեշտել ԳՏՄ շուկայի ուսումնասիրության ծրագրի առավելությունները և թերությունները: ԳՏՄ շուկայի ուսումնասիրության ծրագրի *ծրագրային առավելություններն են՝*

- շուկայի ուսումնասիրության ծրագրում առևտրայնացման ենթակա ԳՏՄ արդյունքի հավանական շուկայի ճշգրիտ որոշումը,
- ԳՏՄ առևտրայնացման համար միայն այն ընկերությունների ընտրությունը, որոնց տեխնիկական հնարավորություններով հետագայում կարող է զարգանալ այդ արտադրանքի շուկան,
- փոքր և միջին ձեռնարկատիրության տեխնոլոգիական կարիքները, պահանջները որոշելու և ճշտելու համար երրորդ կողմի տեխնոլոգիական օժանդակության ծրագրերի օգտագործումը,
- նպատակալաց շուկայական ընթացակարգերի օգտագործումը հեռանկարային «կիրառողներին» և «հաճախորդներին» որոշելու, նրանց հետ հարաբերություններ ստեղծելու համար,
- շուկայի ուսումնասիրությունների օգտագործումը տեխնիկական խնդիրները, տեխնոլոգիական պահանջները, հավանական հաճախորդների արտադրությունները և անհատական ընկերությունը որոշելու և ճշտելու համար,
- հեռանկարային «կիրառող» ընկերությունների, հիմնական արմատական որոշումներ ընդունողների ճշտումը և նրանց շուրջ ջանքերի կենտրոնացումը,
- համապատասխան ֆինանսավորում ձեռք բերելու համոզվածությունը՝ արդյունաբերական կենտրոնների հավաքներին և գիտաժողովներին մասնակցելու և արդյունաբերության «հզորների» հետ շփվելու համար,
- ԳՏՄ առևտրայնացման բոլոր ահազանգող հարցերի ճշտումը,
- հաղորդակցման եղանակների օգտագործումը,
- համոզվածությունը, որ հեռանկարային «կիրառողները» հստակ տեղեկացված են մտավոր սեփականության իրավունքների սեփականատիրան և արտոնագրման ընդունելի քաղաքականության ու ռազմավարության մասին,
- համոզվածությունը, որ «կիրառողները» ստորագրել են ընկերության կողմից ընդունելի մտավոր սեփականության օբյեկտների բացառիկության կամ միասեփականատիրության իրավունքների պայմանագրերը, խրախուսվում են ԳՏՄ զարգացման և շուկայի ուսումնասիրության համար լրացուցիչ ներդրումները,
- արդյունաբերական փորձագետների հրավերքը՝ ճշտելու համար գիտելիքների, ԳՏՄ առևտրայնացման հնարավոր ոլորտները,
- սկզբնավճարների և ռոյալթիների մեծության փորձագիտական գնահատումը և դրանց ճիշտ որոշումը, հատկապես փոքր «կիրառող» ընկերությունների համար:

ԳՏՄ շուկայի ուսումնասիրության ծրագրի *ծրագրային թերություններն են՝*

- ԳՏՄ գերազնահատումը և դրանց հետագա զարգացման անհրաժեշտությունը բացառելը՝ այն համարելով լրամշակված,
- ԳՏՄ-ն շուկա հասցնելու գործում «կիրառողի» ջանքերը թերազնահատելը,
- ԳՏՄ-ն արտադրական գործընթացներին հարմարեցնելու մոտեցումից հրաժարվելը,
- շուկայական ուղղվածության ջանքերը տեղական և այն ընկերությունների շրջանակով սահմանափակելը, որոնք ԳՏՄ-ն օգտագործելու են առկա զարգացածության հնարավորությունների սահմաններում,
- ԳՏՄ այլընտրանքային կիրառություններից հեռանկարում արդյունավետ օգուտներ բերող ընկերություններն անուշադրության մատնելը և մոռանալը:

ՀՀ յուրաքանչյուր ԳՏՄ առևտրայնացման *հաջողության գրավականներն են՝*

- շուկայի և սպառողների գերազանց ըմբռնումը,
- վերջնասպառողի համար էական և յուրահատուկ արժեք ներկայացնող որակյալ արտադրանքի առաջարկումը,
- արտադրանքի համար մեծությամբ, ընդլայնմամբ և մրցունակությամբ բնութագրվող գրավիչ շուկայի ստեղծումը,
- զարգացման և մարքեթինգի լավ պլանավորված և համակարգված գործընթացի առկայությունը,
- արտադրանքի զարգացման և պլանավորման նախնական, սկզբնական փուլերում սպառողների ընդգրկումը,
- վաղ և հաճախակի նմանատիպերի ստեղծման նախաձեռնումը,
- զարգացման գործընթացի իրականացման հմտությունը՝ հաշվի առնելով մրցակցությունը, ընդգրկելով բազմաֆունկցիոնալ աշխատախմբեր, մատակարարողներ և սպառողներ:
- Էկոլոգիական մաքրության և անվտանգության հարցի հաշվառումն ու պահպանումը, ինչին պետք է «առանձնահատուկ» ուշադրություն դարձնել յուրաքանչյուր գիտատեխնոլոգիակիր արտադրություն կամ արտադրանք ստեղծելիս:

2. ԳՏՄ առևտրայնացման հայկական մոդելը

Չկան ԳՏՄ առևտրայնացման ընդհանրացված հստակ քաղաքականություն, ռազմավարություն, գործողությունների ալգորիթմներ, սակայն ինչպես բոլոր դեպքերում, այստեղ նույնպես կան ընդհանուր մոտեցումներ և սկզբունքներ:

Վերը նշվածները և Հայաստանի տնտեսության ու գիտատեխնոլոգիական ոլորտի իրավիճակի առանձնահատկությունները, տեխնոլոգիական, ֆինանսաարդյունաբերական խմբերի հետ ընդլայնված միջազգային համագործակցության անհրաժեշտությունը հաշվի առնելով՝ տեղայնացվել և լրամշակվել է ԳՏՄ առևտրայնացման հայկական մոդելը: Համաձայն մոդելի՝ առաջարկում ենք Հայաստանում համաշխարհային նշանակություն ունեցող, նորույթ պարունակող ԳՏՄ առևտրայնացման գործընթացը վարել հետևյալ փուլերով և ենթափուլերով՝

Փուլ 1. - 1. մտահղացում, ԳՏՄ զարգացում, 2. տեսության կամ դիզայնի հայեցակարգային ծրագիր,

Փուլ 2. - 3. նախնական գնահատում, 4. հայեցակարգի զարգացում, 5. լաբորատոր հաստատում,

Փուլ 3. - 6. կիրառելիության լաբորատոր ցուցադրում, 7. պլանավորում (ինժեներինգ, դիզայն, փորձնական նմուշ), 8. փորձարկում,

Փուլ 4. - 9. աշխատանքային օգտագործում, 10. օգտակար մոդել, 11. փորձնական արտադրություն, շուկայի փորձարկում, 12. արդյունաբերական նմուշ,

Փուլ 5. - 13. ամբողջական արտադրություն, 14. ելք շուկա, շուկայի զարգացում, 15. զանգվածային իրացում:

Այս փուլային գործընթացի փուլերի միջև հետադարձ և զուգահեռ կապերը, մոնիթորինգի մեխանիզմները հաշվի առնելով՝ այն անվանում ենք «ԳՏՄ առևտրայնացման փուլային ծրագիր-մոդել»: Քայլ առ քայլ այս գործընթացը բարձրացնում է ճիշտ որոշում ընդունելու հավանականությունը, նվազեցնում է ռիսկը և ընթացքը դարձնում նպատակաուղղված: Այն ենթադրում է յուրաքանչյուր փուլում որոշակի խնդիրների լուծում և որոշակիացնում է խնդրի դրական լուծման պահը՝ անցման կետը հատուկ սահմանված մոնիթորինգի պարտադրմամբ՝ «անցում հաջորդ փուլին»: Մոդելով առևտրայնացվող յուրաքանչյուր ծրագիր ունենում է անցակետեր՝ կախված տեխնոլոգիայի առևտրայնացման հետ կապված խնդիրների բարդությունների քանակից և վերջնանպատակից, ԳՏՄ գիտական, շուկայական, առևտրային ներուժից: Ծրագիր-մոդելն ունի ռազմավարական մոտեցում: Այն նախատեսվում է ներդրողներին լիարժեք վստահեցնելու համար, որ առևտրայնացման ռիսկային գործոնը նվազագույնն է, ապահովվում են ծրագրի շահութաբերությունը, նպատակաուղղված կարգավորված որոշումների ընդունումը, որոշակիացված նպատականշված ընթացակարգերը և/կամ արտադրանքը, բավարարում է արտաքին ֆինանսավորման կապիտալի աղբյուրների պահանջները: Մոդելը կիրառելի է ներդրումային ֆինանսավորման և ԳՏՄ խմբի աշխատանքները համակարգելու համար: Մո-

դելի առավելություններից մեկն այն է, որ հավանություն և հավաստում ստանալու դեպքում փուլ առ փուլ ծրագրի ֆինանսավորման մեծությունն ավելանում է կատարված աշխատանքին համապատասխան, առևտրայինացման մասնակիցները դառնում են առավել պատասխանատու և ունակ: Նրանք կենտրոնացնում են ուժերը հաջողության հասնելու, ծրագրի անորոշ տարրերը նվազագույնի հասցնելու համար: Հայաստանում ԳՏՄ առևտրայինացման այս մոդելը պահանջում է արհեստավարժ, բազմամասնագետ անձնակազմերի պատրաստում և կենտրոնացում:

Մոդելը թույլ է տալիս՝

- առևտրայինացման ռիսկայնությունը հասցնել նվազագույնի,
- ինտեգրվել տեխնոլոգիակիր արդյունաբերությունների ոլորտում,
- խուսափել ֆինանսական կորուստներից և ֆինանսական ծախսերը հասցնել նվազագույնի,
- ձեռք բերել երաշխիքային կարգավիճակ, որն օժանդակում է ֆինանսարդյունաբերական խմբերից ներդրումներ ներգրավելու գործընթացին,
- տեխնոլոգիակիր գործընթացը մղել գործարարության արդյունավետ խողովակներով,
- ձևավորել գործող որակյալ և բանիմաց մենեջմենթի անձնակազմ,
- ապահովել շուկայում բարձր մրցունակություն և հաճախորդների պահանջները հաշվի առնելու մեխանիզմի օգնությամբ գրավել շուկայի սպառման հատվածներ,
- ձևավորել արդյունավետ գնային քաղաքականություն,
- կանոնակարգել իրավական, էկոլոգիական, ստանդարտների և սերտիֆիկացման հայեցակարգերը, որոնք խիստ կարևոր են ինտեգրվելու համար,
- հաղթահարել անցումային տնտեսության արգելքները և խոչընդոտները:

Մոդելը խրախուսում և խթանում է ներքին և արտաքին շուկաների միջավայրերի համակարգված ամբողջացումը և համագործակցումը, հաշվի է առնում ՀՀ գիտական, տնտեսական և գործարար միջավայրերի յուրահատկությունները:

Ծրագիր-մոդելը պարտադրում է կիզակետման մասնագետների (անցումային կետի մոնիթորինգի մասնագետների) առկայությունը, որոնք, կատարելով տեխնոլոգիայի ներուժի, իրականացնողների, սպասվելիք տնտեսական արդյունքի և նախատեսված ջանքերի մանրագնին ու հիմնավոր ուսումնասիրություններ, վերլուծում են ծրագրի ողջ զարգացման ընթացքը, կայացնում օպտիմալ ու պատասխանատու որոշումներ՝ լավագույն ծրագրերին ուղղելով առավել մեծ ֆինանսական միջոցներ:

Ծրագիր-մոդելի իրականացման ժամանակ խմբավորվում, ընդլայնվում, լրամշակվում և կիրարկվում են արդյունաբերական արտադրությունների համար ԳՏՄ-ը փոխանցող, հետազոտություններ և մշակումներ իրականացնող կազմակերպությունների առաջարկությունները, այս ոլորտում մասնագիտացած տարբեր երկրների, ոլորտների, մասնագետների կարծիքները, տնտեսական իրավիճակներն ու պայմանները՝ արդյունաբերությունների գիտատեխնիկական առաջընթացը հաշվի առնելով: Այս «փուլային հետադարձ կապ» համակարգով ԳՏՄ առևտրայնացումն իրականացնող ընկերությունը ակնկալում է, որ զարգացում ստացած ԳՏՄ-ը պետք է ենթակա լինեն շտապ գնահատման և շատ արագ ներդրվեն ու ընդգրկվեն նախորոշված կիզակետված կիրառելիության ոլորտում, արտադրության բնագավառում՝ նվազագույն ծախսերով և հաջողության հասնելու համար կատարելագործված հնարավորություններով:

Բերված բազմաքայլ մոդելը, ինչպես արդեն նշվել է, ունի 5 փուլ, որոնք բաղկացած են ենթափուլերից՝ ընդամենը 15: Ենթափուլերի անցումները կիզակետերով չեն ամփոփվում: Կիզակետային ամփոփումները բնորոշ են միայն ամբողջական փուլերին: Յուրաքանչյուր ամբողջական փուլ սկսվում և ավարտվում է փուլի կիզակետով, որն, անցնելով ծրագիրը, թևանցում է հաջորդ փուլի աշխատանքներին: Կազմվում է խումբ, որը վերլուծում է փուլի ավարտի հաջողության հնարավորությունը և, անհրաժեշտության դեպքում, լրացուցիչ հրավիրում է արտաքին փորձագետների: Յուրաքանչյուր կիզակետի նպատակն է երաշխավորել և վստահեցնել, որ ծրագիրը և ծրագրի կատարողականը բավարարում են նախորդ փուլում նշված ու բերված պահանջները, բավարարվել են ընթացիկ փուլի պայմանները և, համաձայն ընթացիկ փուլի արդյունքների, մշակվել են հաջորդ փուլի պլանները: Մշակվել է պայմանների հինգ խումբ, որոնք պետք է բավարարվեն յուրաքանչյուր փուլն անցնելիս՝

- ա. հնարավորությունները, անհրաժեշտությունը,
- բ. հեղինակային իրավունքը,
- գ. սպառողունակությունը, մրցակցային առավելությունները,
- դ. մասնագիտացված որակյալ անձնակազմի առկայությունը,
- ե. ոչ նյութական միջոցները:

Յուրաքանչյուր փուլում պայմանների բավարարումը կարևոր է, եթե ծրագիրը շարժվում է զարգացման ուղիով: Փուլերի կիզակետերի անցումը բնորոշող որոշումներն են՝ «անցում հաջորդ փուլին», «վերսկսում», «կասեցում» և «ծրագրի դադարեցում»:

«Անցում հաջորդ փուլին» որոշումը կայացվում է, եթե նախորդ փուլի

նպատակներն իրագործվել են և բոլոր պայմանները բավարարվել, ներառյալ՝ շուկան, հաճախորդները և նախագծված տնտեսական ծրագրերը:

«Վերսկսում» որոշում է կայացվում, եթե առաջարկվում է աշխատանքն ավարտին հասցնելու, փուլի պայմանները բավարարելու համար տրամադրված ժամանակահատվածը երկարացնել, քանի որ նպատակները չեն իրագործվել, սակայն ծրագիրը դեռևս բարձր առաջնայնություն ունի և խոստումնալից է:

«Կասեցում» որոշումը կայացվում է, եթե աշխատանքները ժամանակավորապես դադարեցվում են, որովհետև դրա անհրաժեշտությունն այլևս չկա: Սակայն դեռ կա կանխատեսում, որ շուկայում պահանջարկը նորից կվերականգնվի և ծրագիրը կվերսկսվի:

«Դադարեցում» որոշումը կայացվում է, եթե ծրագիրն ավարտվում է, որովհետև տեխնոլոգիայի զարգացումն առաջ չի ընթանում այնպես, ինչպես հարկն է, կամ որովհետև շուկան վերջնականորեն դրա կարիքը չունի, կամ տեխնոլոգիան հնացել է, կամ էլ տնտեսական առավելություն այլևս չունի: Այս դեպքում լավագույն մտահղացումը փրկվում և պահպանվում է այլ կիրառություն գտնելու համար, սակայն ծրագիրն ինքը վերջնականորեն ընդհատվում է:

Եթե որոշում է ընդունվում, որ «ծրագիրն անցնում է կիզակետը», ապա ծրագրի ղեկավարը պետք է առաջարկի ծրագրի հաջորդ փուլի պլանը, նախագիծը և հաջորդ փուլը սկսելու նախնական քայլերը: Եթե որոշում է ընդունվում «վերսկսել» ծրագիրը, ապա կիզակետի փորձագետը(ները) ծրագրի ղեկավարին պետք է առաջարկի(են) քայլեր, որոնք պետք է անհրաժեշտ և բավարար չափով իրագործվեն մինչև հաջորդ փուլի վերլուծությանն անցնելը: Եթե որոշում է ընդունվում «կասեցնել» կամ «կանգնեցնել» ծրագիրը, ապա հետագա քայլերի պլանի անհրաժեշտություն չի լինում:

Այս տիպի ծրագրերի մենեջմենթը որոշակիացնում է՝

1. Հստակ կիզակետումը և առաջնայնության որոշումը, որի ընթացքում՝ ա. գտվում է աղքատ, անհեռանկարային ծրագիրը, բ. ռեսուրսները կիզակետվում են ծրագրի շուրջ:

Արդյունավետ մշակումն ու կազմակերպումը կրիտիկական նշանակություն ունեն, որովհետև ինտեգրում են մի շարք արմատական որոշումների դաշտեր, որոնք բոլորն էլ բարդ են՝ ծրագրի ընտրության և առաջնայնության որոշում, ռեսուրսների բաշխում, արտաքին և ներքին համագործակցությունների ստեղծում, փորձաքննական խմբերի ներառում, բիզնես ռազմավարության կիրառում: Կիզակետերը և ամփոփումները թույլ են տալիս գտել և դուրս բերել անցանկալի քայլերը և ռեսուրսները վերաբաշխել և/կամ նոր ճանապարհ բացել:

2. Իրականացվում է քայլերի, գործողությունների և դրանց արդյունքների որակի հսկում և հստակեցում՝

ա. որակի կիզակետում, որը պետք է ճշգրիտ իրականացնել անմիջապես առաջին քայլերից,

բ. կարևորի հենքի կիզակետում, որի ընթացքում ռեսուրսները տրամադրվում են արմատական, կարևոր քայլերին,

գ. ավարտունության կիզակետում, որի դեպքում արմատական, ավարտուն, հիմնական գործունեությունները հաջողության հիմքն են և որի դեպքում բացթողումներն անթույլատրելի են:

Իրականացվող աշխատանքները կիզակետվում են որակի վրա՝ ռեսուրսների ավելորդ ծախսերից և լրացուցիչ անգամ նույն աշխատանքի վրա ռեսուրսներ ծախսելուց խուսափելու համար: Առաջին իսկ քայլերից աշխատանքները պետք է իրականացնել ճիշտ և որակով: Քայլերի և կիզակետերի պահանջները բավարարելու և անցումն ապահովելու դեպքում ակնհայտ և երաշխավորված են դառնում բոլոր հիմնական արմատական գործողությունները: Արդյունքում՝ որոշակիացվում են ամենակարևոր հարցերը և կետերը: Գործողությունները նպատակայնորեն հասցեագրվում են, և անհրաժեշտաբար վերացվում է բացթողումների հնարավորությունը:

3. Բազմաֆունկցիոնալ անձնակազմի օգնությամբ իրականացվում է արագ կորագծվող և զուգահեռ ընթացակարգ:

Բազմաթիվ գործողություններ ձեռնարկվում են զուգահեռ (տեխնիկական, ապահովության, տնտեսական, էկոլոգիական և այլն), այլ ոչ հաջորդաբար: Ծրագիրն ուսումնասիրվում է, հետազոտվում, գնահատվում և ամբողջացվում՝ ընդգրկելով բազմաթիվ ոլորտներ և ուղղություններ: Մա կարող է ներառել շուկայի գնահատումը, ֆինանսական, ռիսկային բնութագրերը և տեխնիկական իրագործումը: Կառավարման, կազմակերպման անձնակազմում ընդգրկելով արտաքին փորձագետի՝ ծրագրի շատ տեսանկյուններ կարող են հասցեագրվել միաժամանակ: Զուգահեռ իրականացվող գործողություններն արգելակում են որևէ մեկ ուղղությամբ աշխատանքների խորացումը, եթե լուրջ խնդիրներ են լինում մյուսներում, մինչև լուծումներ են գտնվում ծագած խնդիրների համար:

4. Հզորացվում է դեպի հաճախորդներ հակվածություն ունեցող մրցակցային ուղղվածությունը՝

ա. հաճախորդների պահանջները հաշվի են առնվում բոլոր փուլերում,

բ. քննարկվում և հասանելի են դարձվում նաև մրցակից տեխնոլոգիաները, որոնք կարող են ծառայել նույն նպատակի իրագործմանը:

Հաջողության ամենամեծ չափանիշը ծրագրի առևտրայնորեն ընդգրկումն է շահութաբեր համատեղ գործունեության մեջ: Այս հաջողությանը հասնելու համար պետք է որոշակիացնել հաճախորդներին յուրաքանչյուր ծրագրի առաջին փուլում և հավանական հաճախորդներին հետ աշխատանքը շարունակել ողջ գործընթացում՝ նրանց պահանջները, ցանկությունները բավարարելու համար ավելացնել ներդրումներն ու աջակցել նրանց: Եթե ծրագիրը չգարգացվի հաճախորդի հետ համընթաց, ապա շատ հնարավոր է, որ նրանք հետաքրքրություն չցուցաբերեն ծրագրի հաջորդ, վերջնական փուլերում: Եթե զարգացվում է նոր ԳՏՄ, ապա պետք է լիարժեք համոզված լինել, որ տեխնոլոգիան մրցունակ է հենց նույն պատճառով: Եթե ծրագիրը բոլոր ուղղություններով չունի մյուսներից առաջնային լինելու հավակնություն, ապա ծրագիրը կարող է ավարտվել առանց արդյունավետությունը ցուցադրելու:

5. Մոդելով նախատեսված «աշխատանքը տեղում» որակվում է և ստեղծում երաշխիքներ՝

ա. ձևավորվում է համոզվածություն, որ նախնական առաջնային փուլերը խնամքով իրականացվել են,

բ. ստեղծվում է հաջողության գրավական՝ նվազագույն ներդրումներով:

«Աշխատանքը տեղում» կատարվում է համեմատաբար ցածր ծախսերով՝ ուսումնասիրվում են շուկան, մրցունակ տեխնոլոգիաները և արտոնագրային տեղեկատվությունը: Ծրագրի հաջողության հավանականության նման ուսումնասիրությունները ծրագրի հետագա արդյունավետ իրականացման գրավականն են:

Սա գիտատեխնոլոգիական նորույթի գնահատման, առևտրայնացման եղանակներից մեկն է, որն օգտագործվում է ընկերությունների հզորացման, նոր գիտատեխնոլոգիական նվաճումներն արդյունաբերության, գիտության, նոր տեխնիկայի զարգացման ոլորտներում կիրառության մեջ ներդնելու համար:

Մոդելը նախատեսում է մասնակիցների դերերի և պարտավորությունների բաշխում:

Կիզակետի փորձագետները հանդիսանում են ներդրողների շահերի պաշտպանները: Արտաքին գնահատումների որակի գնահատականի վերաբերյալ երաշխավորված կարծիք կազմելու համար աշխատանքներին մասնակից են դարձնում նաև այն փորձագետներին, որոնք անկախ են աշխատանքային խմբից և արտաքին գնահատողներից: Կիզակետի փորձագետները ստուգում են մանրամասնեցված ծրագրային պլանները: Նրանց պարտավորություններն են՝ քննարկել, ստուգել, առաջարկություններ անել

և հաստատել մանրամասնեցված փուլային ծրագիրը, բաշխել ծրագրերի համար հաստատված անձնական ռեսուրսները, միջոցները: Կիզակետի փորձագետները ստուգում են ծրագրի կարգավիճակը՝ մասնակցում են մենեջմենթի կանոնակարգված ժողովներին, որտեղ քննարկվում, վերստուգվում և ամփոփվում է ծրագրերի կարգավիճակը, աջակցում են ծրագրի գլխավոր մասնագետներին, ղեկավարներին՝ ծրագրի կամ անձնակազմի հարցերի, խնդիրների, դժվարությունների լուծման հարցերում:

Գլխավոր մասնագետները, ղեկավարները փոփոխվում են ծրագրի փուլերն ու կիզակետերն անցնելիս: Օրինակ, սկզբնական փուլում ծրագրի ղեկավարը պատասխանատու է տեղեկատվության հավաքագրման համար, որը ներկայացնում են ծրագիրը մշակողները: Նրանք նաև կատարում և փոխանցում են լրացուցիչ «աշխատանք տեղում»: Ծրագրի ղեկավարը պատասխանատու է արտաքին գնահատող կազմակերպությունները որոշակիացնելու և ընտրելու համար: Նրա ղեկավարությամբ սահմանվում են տեխնիկական և առևտրային ամփոփ նպատակները:

Կիզակետերում իրականացվում են ուսումնասիրությունների, հետազոտությունների ամփոփումը և ստուգումը, գնահատման և տեխնիկական ամփոփումը՝

ա. ներկայացվում են ծրագրերը՝ օգտագործելով միավորների գնահատման օրինակելի չափանիշները,

բ. որոշվում և առաջարկվում են արտաքին դիտորդները և գնահատողները,

գ. նշվում են նախնական նշակետային տվյալները գնահատման ամփոփ ժողովի ժամանակ,

դ. ներկայացվում են գնահատման փուլի բացահայտումները և գնահատումները, նաև թերությունները,

ե. որոշվում և առաջարկվում է ծրագրի արտաքին մենեջեր, անհրաժեշտության դեպքում՝ անձնակազմի փոփոխում,

զ. հիմնվում են նախնական թիրախային տվյալները տեխնիկական ամփոփ ժողովի ժամանակ,

է. նկարագրվում է առաջընթացը՝ համեմատելով պլանավորված նպատակների, բաշխիչների և հիմնաքարերի հետ,

ը. հասցեագրվում են բոլոր կիզակետերի չափանիշները,

թ. առևտրային փուլի համար ներկայացվում է ծրագիր:

Ըստ կիրառվող արդյունավետ քաղաքականության, ԳՏՄ-ը փոխանցող, առևտրայնացնող և փուլային կիզակետումներով մենեջմենթային ծրագիր ունեցող ընկերությունը ձեռք չի բերում լրացուցիչ անձնակազմ, որն անհրաժեշտ է ԳՏՄ նախնական հետազոտությունն անցկացնելու համար և

չի հիմնվում ներկայացված տեղեկությունների վրա, երբ անհրաժեշտ է լինում որոշել՝ անցկացնել նախնական հետազոտություն, թե ոչ:

Նախնական հետազոտությունը համարվում է նախնական փուլ, որի պայմանները բավարարելու դեպքում աղբյուր-կազմակերպության ԳՏՄ-ն անցնում է նախնական կիզակետը և ընդգրկվում հետաքրքրություն ներկայացնող ծրագրերի ցուցակում: Այդ պահից ԳՏՄ զարգացման ծրագիրը ենթակա է պոստենցիալ առևտրայնացման: Հաջորդ փուլերի զարգացումը կախված է լինում ԳՏՄ շուկայական արժեքի ձևավորումից և զարգացման ընթացքից:

Առկա ֆինանսական հնարավորությունները, անմիջական գույքային ներդրումները տեխնոլոգիակիր ընկերություններում շարունակաբար պետք է աճեն՝ ստեղծելով կատարելագործված ներդրումային միջավայր: Կարևորվում է, որ բոլոր ներդրումային ընկերությունները վերահսկող և ծրագրերն իրականացնող ընկերության անմիջական կազմակերպական ուշադրության կենտրոնում են: Նրանց ֆինանսական վիճակներն աուդիտի են ենթարկվում աուդիտորական ընկերության կողմից, որպեսզի ուսումնասիրվեն գլոբալ ֆինանսական շուկաներ մտնելու հնարավորությունները բաց բաժանորդագրության կամ էլ այլ ֆինանսական գործիքներով:

Հիմնականում ընկերությունը նախընտրում է նախաբանակցել հնարավոր առավել համապատասխան ելքի ռազմավարության շուրջ:

Երբ որոշվում է անցնել ծրագրի հաջորդ փուլին, հրավիրվում է նոր անդամ՝ փորձագետ, որն ընդգրկվում է կորպորատիվ ֆինանսական անձնակազմում:

Գործողությունները կարող են լինել եզակի՝ կախված ծրագրի վերջնական կիզակետի ընտրությունից: Ընդհանրապես, գործողությունները պետք է կազմակերպվեն՝ հաշվի առնելով շուկայի պահանջները, վերանայելով նախկին տեղեկությունները, գրականությունը, նշելով, որոշակիացնելով մրցունակ ԳՏՄ-ը: Գաղափարը պետք է հարակցել առևտրային կիզակետի հետ՝ մշակելով արմատական ֆինանսական վերլուծություններ: Երբ, որտեղ և ինչպես որ անհրաժեշտ լինի, ծրագրի ղեկավարները պետք է նշեն և ընդգրկեն արտաքին փորձագետի, որը կարող է աջակցել հետագա գործունեության իրականացմանը:

Վերջնակալի համար յուրաքանչյուր փուլում իրականացվում են ուսումնասիրություններ և գործողություններ ըստ ուղղությունների: Իրականացվում է՝

- նշակետում առաջարկի ճշգրտումը, կատարողականը և ամփոփումը,
- հետազոտման, ուսումնասիրությունների գնահատումը,
- մրցունակության գնահատումը, կատարողականը և ամփոփումը,

- տեխնիկական գնահատումը, կատարողականը և ամփոփումը,
- ֆինանսական գնահատումը, կատարողականը և ամփոփումը,
- ֆինանսավորման աղբյուրների գնահատումը,
- շուկայի գնահատումը, կատարողականը և ամփոփումը,
- հայեցակարգային տնտեսական մոդելի մշակումը, կատարողականը և ամփոփումը,
- ռազմավարության գնահատումը, կատարողականը և ամփոփումը,
- ռիսկային տեխնիկատնտեսական ուսումնասիրությունները, գնահատումը, կատարողականը և ամփոփումը,
- մրցակցային առավելությունների գնահատումը, հիմնավորումը, կատարողականը և ամփոփումը,
- օրենսդրական և կանոնակարգման վերլուծությունները, գնահատումը և հստակեցումը,
- հաջողության կրիտիկական գործոնների վերլուծությունները, գնահատումը և կատարողականը,
- իրականացվելիք պլանների վերլուծությունները, գնահատումը և կատարողականը,
- իրավական, էկոլոգիական, ստանդարտների և սերտիֆիկացման հայեցակարգերի կանոնակարգումը:

Այսօր խիստ կարևոր է գիտատեխնոլոգիական ներուժի դերը: Դրա արդյունքների առևտրայնացումն օբյեկտիվորեն պայմանավորված է ֆինանսական շուկա արագ ինտեգրվող տեխնոլոգիաների տարածմամբ, տեխնոլոգիական գործընթացների արմատական փոփոխության արագությամբ և ծավալներով, աշխարհագրական տեղաբաշխմամբ:

Այս գործընթացների հետ մեկտեղ, ավելի քան տրամաբանական է նորագույն տեխնոլոգիաներ ստեղծող զարգացած գիտաարդյունաբերական երկրների ձգտումը՝ դրանք այլ երկրներից գաղտնի պահելու և դրանով իսկ սահմանափակելու վերջիններիս մուտքը դեպի այն տեխնոլոգիաները, որոնք հնարավորություն են տալիս համաշխարհային շուկայում պահպանել թողարկվող արտադրանքի մրցունակությունը և ընդլայնել արտահանման հնարավորությունները: Այս իրողությունը վառ ապացույցն է այն բանի, որ արդյունաբերապես զարգացած երկրները ջանք չեն խնայում պահպանելու տեխնոլոգիական խզումները, իսկ զարգացող անցումային փուլում գտնվող երկրները ճիգեր են գործադրում ամբողջ ճիգերն այդ խզումները հաղթահարելու համար:

ԳՏՄ առևտրայնացման գործընթացները խիստ արդիական են զարգացած երկրներում, որտեղ ԳՏՄ առևտրայնացմանը և ֆինանսավորմանը մեծ տեղ է հատկացվում, իսկ նմանատիպ համակարգի կիրառումը մեր հանրապետության համար առավել քան արդիական է և անհրաժեշտ:

ԳՏՄ առևտրայնացման դրական արդյունքների արձանագրումը բոլոր հասարակություններում տեսանելի է:

Եզրակացություն

Հայաստանի Հանրապետությունում գիտատեխնոլոգիական մշակումների առևտրայնացման հիմնահարցերի ուսումնասիրությունը, վերլուծությունը և այդ հիմնահարցերի հնարավոր տեսական ու կիրառական լուծումների մշակումը, որոնք նպաստում և խթանում են տնտեսության հետագա զարգացումը, այսօր արդիական և հրատապ են:

Հանրապետության համար էական նշանակություն ունի ԳՏՄ առևտրայնացման առանձնահատկությունների, էության և փուլերի ակնհայտումը, ԳՏՄ առևտրայնացման մենեջմենթի և մարքեթինգի կառավարման հենքերի որոշակիացումը, ԳՏՄ առևտրայնացման գործընթացում ներդրումների և ֆինանսավորման առանձնահատկությունների որոշումը, Հայաստանի համար ԳՏՄ առևտրայնացման մոդելի մշակումը: Ընդ որում կարելի է հիմնվել միջազգային փորձի տեղայնացման վրա և հաշվի առնել Հայաստանի տնտեսության յուրահատկություններն ու բնորոշիչները, ճյուղային կառուցվածքը, ԳՏՄ առևտրայնացման ոլորտում գործունեություն ծավալած ձեռնարկատիրությունների և անհատ ձեռնարկողների առանձնահատկությունները, ՀՀ տնտեսվարող միավորների և գիտատեխնոլոգիական արդյունաբերական հատվածի զարգացման յուրահատկություններն ու ուղղությունները: Նոր հազարամյակի շեմին ԳՏՄ առևտրայնացումը որպես ՀՀ տնտեսության զարգացման և կայունացման հիմնական բաղկացուցիչ, անհրաժեշտություն է: Այսօր ԳՏՄ առևտրայնացման գործընթացում էական տեղ պետք է հատկացվի շուկայական տնտեսության պայմաններում արդյունաբերական սեփականության օբյեկտների կառավարման և պաշտպանության դերին: Անհրաժեշտ է ուսումնասիրել ներդրողների, արդյունաբերողների, սպառողների և ապրանքների տեղական ու միջազգային մրցակցային շուկաներ ԳՏՄ առևտրայնացման արդյունքների ներթափանցման հիմնահարցերը և ուղիները:

Վերը ներկայացված մոդելը տալիս է ԳՏՄ առևտրայնացման խնդիրների և առևտրայնացման գործընթացի արդյունավետ կազմակերպման, ինչպես նաև փոխզիջումային վերակառուցման, փոփոխությունների, վերափոխումների և արդիականացման միջոցով արդյունավետ վերջնարտադրանքի ստացմանն ուղղված հնարավոր լուծումներ՝ հաշվի առնելով տեղական և միջազգային մրցակցային շուկաների պայմաններն ու առանձնահատկությունները:

Մեպտեմբեր, 2005թ.

Աղբյուրներ և գրականություն

1. *Մարկոսյան Ա., Գասպարյան Հ.*, Մտավոր սեփականություն: Կառավարման հիմնախնդիրները և զարգացման հեռանկարները Հայաստանի Հանրապետությունում, Երևան, 2004:
2. *Մկրտչյան Զ.Հ.*, Գիտատեխնոլոգիական մշակումների առևտրայնացման ոլորտում գործող ձեռնարկատերերի նկարագիրը և առանձնահատկությունները, «Ֆինանսներ և էկոնոմիկա», # 8-9 /43-44/ օգոստոս-սեպտեմբեր, 2004, էջ 122-126:
3. *Cooper A.C.*, Entrepreneurship and High Technology. The Art and Science of Entrepreneurship, Cambridge, MA, Ballinger Publishing, 1986, pp. 153-167.
4. ISTC 2012: Toward Sustainable Global Security. University of Texas at Austin and Int.Coll. from EU. Korea, Japan, 2003.
5. The implications of Market Integration for R & D Intensive Firms.,1991, Press. Academy Industry Program of the National Research Council. In cooperation with the office of International Affairs (National Academy Press – Washington, D.C, 1991.
6. *Մկրտչյան Զ.Հ.*, Տեխնոլոգիական մշակումների առևտրայնացման ուղիով ստեղծվող տեխնոլոգիական ընկերությունների կազմակերպչական փուլերը, «Կառուցվածքային և ինստիտուցիոնալ վերափոխումները Հայաստանի Հանրապետությունում» գիտաժողովի նյութեր, Երևան, 2004, էջ 337-341:
7. Նորարարությունների կառավարում և մտավոր սեփականության օրյեկտների գնահատում, Ս.Լ.Ղանթարջյան, Երևան, 2004, էջ 156:
8. High Tech Start Up. The Complete Handbook for Creating Successful New High Tech Companies. John L. Nesheim. The Free Press, 2000.
9. ՀՀ արտոնագրային վարչության պաշտոնական տեղեկագիր, Երևան, 1998-2002:
10. ՀՀ մտավոր սեփականության գործակալության պաշտոնական տեղեկագիր, Երևան, 2002:
11. *Ղազարյան Լ.*, ՀՀ արտոնագրերի վիճակագրական վերլուծություն - գյուտեր, օգտակար մոդելներ, արդյունաբերական նմուշներ, Երևան, 2002:

ПРОБЛЕМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ РАЗРАБОТОК В РЕСПУБЛИКЕ АРМЕНИЯ

Ашот Маркосян, Зара Мкртчян

Резюме

На пороге нового, технологического тысячелетия особенно остро проявляется необходимость создания промышленного сектора, насыщенного современными научно-технологическими разработками. От решения данной

задачи во многом зависит конкурентоспособность экономики, интеграция в систему мирохозяйственных отношений, особенно когда речь идет о стране, имеющей большой научно-технический потенциал и высококвалифицированные кадры.

Научно-технологические разработки (НТР) – продукт промышленной революции, они наделены высоким рыночным потенциалом и «расчищают дорогу» для ведения успешного бизнеса в мировом масштабе.

На нынешнем этапе развития для Республики Армения особенно важное значение имеет выделение особенностей, сущности и этапов коммерциализации НТР, выявление особенностей финансирования и осуществления инвестиций в них. Необходимо разработать модель НТР, которая учитывает характеристики и особенности развития экономики республики, ее отраслевую структуру, а также особенности тех предпринимателей, которые уже заняты в данной сфере. Кроме этого, необходимо совместить векторы развития хозяйствующих субъектов республики и промышленного научно-технологического сектора.

В процессе коммерциализации НТР большое значение должно придаваться роли управления и защиты прав объектов промышленной собственности. С этой целью необходимо исследовать возможности и пути внедрения результатов коммерциализации НТР в местные и международные рынки инвестирования, производства и сбыта.

Необходимость коммерциализации НТР и ее значение для экономического развития республики должны быть обоснованы и закреплены в стратегических программах и политике дальнейших реформ в качестве важнейшего элемента обеспечения роста и устойчивого развития экономики и общества в целом.